



横浜銀行 ニューヨーク駐在員事務所

週間トピックス Vol. 472 (2018. 3. 9)

<今週のトピックス>

メキシコの日系 Tier2 サプライヤー

今回は、メキシコに進出している日系自動車部品製造業における一部の Tier2 サプライヤーに見られる現状についてお伝えします。

2017年1月トランプ米大統領による北米自由貿易協定（NAFTA）再交渉の表明から1年以上が経過しましたが、現在もメキシコ・カナダ両国との交渉は難航しており着地点の見えない状況が続いています。NAFTA再交渉を巡る不透明感から、日系企業の中には計画していたメキシコへの新規投資を見送り、または延期する企業がありますが、一方で、現地に進出している一部の日系 Tier2 サプライヤーの話によると、日系完成車メーカーや Tier1 部品メーカーからの需要が高まっており、新規受注に対応するために生産ライン増強や工場拡張等の追加設備投資を検討しているとのことでした。

需要が高まっている理由の1つとしては、メキシコにある日系完成車メーカーや Tier1 サプライヤーが、輸送に係るコストの削減や、部品・原材料調達先の一極集中（日本・アジア等）回避などを目的に、現地進出企業との取引増加を検討していることが挙げられます。メキシコに進出する日系企業はおよそ1,100拠点ありますが、そのうち Tier2 クラスの部品サプライヤーの数は中国やタイ等のアジア諸国に比べるとまだ少ない印象であることから、既に進出している Tier2 サプライヤーに受注が集中しているのではないかと考えられます。

受注を受ける Tier2 サプライヤー側にも全く問題がない訳ではありません。特に中小企業規模のサプライヤーの中には工場稼働から3年未満など進出して間もない企業も存在しており、それら企業はまだ初期投下資本の回収に至っていない状況であることが想定されます。そのような状態においても、仮に既存設備の生産能力を超える受注量の引合いの話があれば、工場の拡張や生産ラインの増設等の追加設備投資を検討せざるを得ない状況となります。また一般的に、新たに製造する部品は完成車メーカーが2~3年後に市場で販売する新モデル用の部品であることから、実際に売上金が入金となり設備投資を回収できる時期も当面先となることが想定されます。他にも、完成車メーカーや Tier1 サプライヤーからの受注が今後も安定的に継続するかどうか、資金調達をどのように行うかなどの見極めや対応も必要となります。

このように、一部の Tier2 サプライヤーは、既に進出しているからこそ受けられる先行者としての機会（恩恵）を受ける一方で、政治的外部要因も含めた様々な要素を考慮した上で新規受注を受けるかどうかの判断を下さなければならない現状にあります。

- 本レポートは情報提供のみを目的として作成したものであり、何らかの行動を勧誘するものではありません。
- ご利用に関しては、すべてお客さま自身でご判断くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。
- 本レポートは信頼できると思われる情報に基づいて作成していますが、当行はその正確性を保証するものではありません。
- 本レポートのご利用によりお客さまがいかなる損失、損害を受けられても当行は一切の責任を負いません。
- 本レポートはお客さま限りでご利用くださいますようお願いいたします。